

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER

WILLKOMMEN
im suissetec Campus

suissetec
Magazin

-
- 4 Hohe Autarkie**
Batterien vervollständigen PV-Anlagen
-
- 6 Daniel Stamm**
Der Leiter Bildung im Interview
-
- 8 Steilpass für den Nachwuchs**
toplehrstellen.ch auf Fussballtrikots
-
- 10 Willkommen**
27 neue suissetec Mitglieder
-
- 11 Status quo beim Eigenmietwert**
Vieles spricht gegen Systemwechsel
-
- 12 Leuchtturm erstrahlt**
Feierliche Eröffnung des Neubaus im suissetec Campus
-
- 14 Energiewende mitgestalten**
Christoph Schaer über sein zweites Amt
-
- 16 Digitaler Zwilling? Seamless?**
Trends und Best Practice an der Fachtagung Digitalisierung
-
- 18 Verschiedene Preisarten**
... und wie sie angewendet werden
-
- 19 WorldSkills**
Luk Vogelsang mit Topresultat
-
- 20 Junge Profis messen sich**
Schweizermeisterschaft in Schaffhausen



22 Aufgeschnappt

suissetec

Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer Gebäudetechnikverband (suissetec)

Redaktion: Christian Brogli (broc), Mirjam Viviani (vivm), Marcel Baud (baud)

Kontakt: suissetec, Auf der Mauer 11, Postfach, 8021 Zürich

Telefon +41 43 244 73 00, Fax +41 43 244 73 79

kommunikation@suissetec.ch, suissetec.ch

Konzept/Realisation: Linkgroup AG, Zürich, linkgroup.ch

Druck: Printgraphic AG, Bern, printgraphic.ch

Druckauflage: Deutsch: 3500 Ex., Französisch: 900 Ex.

Schreibweise: Wegen der besseren Lesbarkeit und zur Sprachvereinfachung wird im suissetec Magazin meistens die männliche Form verwendet; sie steht stellvertretend für alle Geschlechter.

Drucktechnische Wiedergabe oder Vervielfältigung von Text- und Bilddokumenten (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.

Titelbild: Patrick Lüthy, Daniel Huser, Franziska Roth, Albert Rösti, Priska Wismer-Felder und Christoph Schaer freuen sich auf die Eröffnungsfeier im suissetec Campus.



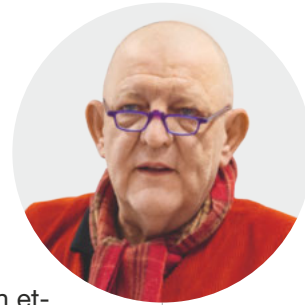
Druckprodukt mit finanziellem

Klimabeitrag

ClimatePartner.com/11017-2002-1001

Das Feld ist bereit

Liebe Gebäudetechnikerinnen
Liebe Gebäudetechniker



«Campus» (lateinisch) heisst «Feld». Und auf einem Feld lässt man etwas wachsen, am besten nachhaltig und erneuerbar. Was den Menschen betrifft, so wächst er bekanntlich nicht nur durch Bildung, sondern auch durch soziale und emotionale Erfahrungen. Genau dafür bereiten wir mit dem suissetec Campus das Feld.

Am 16. November haben wir mit dem sehr gut besuchten Tag der offenen Tür dessen Neubau eingeweiht (ab Seite 12). Für uns ein Meilenstein, der zugleich Ende und Aufbruch bedeutet. Ende im Sinn der Vollendung des neuen, energetisch wegweisenden Bildungsgebäudes mit seinem digitalen Zwilling – Aufbruch für den Start der Sanierung der Bestandsbauten in den kommenden Jahren.

Eröffnung heisst für uns auch Öffnung. Der suissetec Campus soll über seine Hauptrolle in der gebäudetechnischen Bildung hinaus als multifunktionaler Austragungsort dienen, etwa für Privatpersonen, Vereine/Gruppen oder Gemeinden aus der Region und darüber hinweg. Eingebettet in eine inspirierende Landschaft mit viel Grün, ist er mit Kursräumen, Aulas, Werkstätten sowie Einrichtungen für Freizeitaktivitäten wie gemacht, weitere Formate zu beherbergen. Hotellerie und Gastronomie bieten den stimmigen Rahmen – für Angebote im Bildungskerngeschäft bis zu Kursen in Persönlichkeits-, Teambildungs- oder Organisationsentwicklung. Wann bestellen Sie für Ihren geschäftlichen oder privaten Anlass bei uns das Feld?

Apropos Feld: Auch auf dem Fussballfeld wächst mit den Juniorinnen und Junioren bekanntlich etwas heran – sportlich und im Idealfall auch für eine gebäudetechnische Lehre: Über den Hintergrund lesen Sie ab Seite 8.

Ich wünsche Ihnen eine informative und unterhaltsame Lektüre.

Oskar Paul Schneider
Leiter suissetec Campus

Batterien mit Potenzial



Grosse Fotovoltaikanlagen mit grossen Batteriespeichern können bereits heute einen hohen Autarkiegrad und eine hohe Netzunabhängigkeit bewirken. Zukünftige Batterietechnologien wie Salzbatterien dürften diesen Trend massgeblich befeuern.

Simon Geisshüsler und Marcel Baud

Illustration: Roland Schär, Smiroka

Um eine hohe Autarkie zu erreichen, müssen Bauherren primär alle verfügbaren Flächen am Gebäude mit Fotovoltaik (PV) belegen lassen: Dach und Fassaden, plus gegebenenfalls Freiflächen. Damit deckt die Anlage im Idealfall nahezu den gesamten Strombedarf des Gebäudes in den Wintermonaten. Im Sommer resultiert hingegen ein bedeutender Stromüberschuss.

Grosse Batterie, grosse Unabhängigkeit

Heutige PV-Technologien schaffen bei Einfamilienhäusern sowie kleineren bis mittleren Mehrfamilienhäusern Autarkiegrade von über 85 Prozent. Dabei muss, angepasst an die Anzahl Stockwerke und die maximale Nutzung der verfügbaren Flächen für die PV-Anlage, auch in die Dämmung und die Gebäudetechnik

investiert werden. Weiter gilt es, den Winterstrombedarf massgeblich zu reduzieren und die Stromproduktion maximal zu erhöhen. Ersteres gelingt mittels Dämmung (Fassade, Dach, Boden, Fenster), einer kontrollierten Lüftung sowie einer Erdsonde (Erhöhung der Jahresarbeitszahl JAZ). Das Potenzial für Strom wird durch eine möglichst grosse PV-Anlage, allenfalls mit zusätzlicher Freiflächenbelegung ausgereizt (z. B. Terrassen- bzw. Balkongeländer, Gartenzäune, Mauern, steile Böschungen).

Letztlich aber ist für eine hohe energetische Autarkie eine grosse Batterie unverzichtbar. Sie sollte so dimensioniert sein, dass gerade in den Wintermonaten fast keine PV-Stromeinspeisung ins Netz stattfinden muss – sondern der Strom vielmehr selbst genutzt und

zwischen gespeichert werden kann. Die heute gebräuchlichen Lithium-Ionen-Batterien liefern abends und nachts Strom und dienen zur Spitzenbrechung (sog. Peak Shaving). Es stehen jedoch neuartige Batterietechnologien wie Salzbatterien zur Verfügung, die in der Lage sind, den Eigenstrombedarf von Gebäuden zur kalten Jahreszeit sogar für zwei bis fünf Tage zu decken. Sie schneiden im Vergleich zu Lithium-Ionen-Batterien hinsichtlich vorbeugendem Brandschutz und Ökologie deutlich besser ab und können somit für bedeutend grössere Speicherkapazitäten ausgelegt werden.

Das spricht für Batteriespeicher

Fachleute gehen davon aus, dass in der Schweiz zukünftig variable Stromtarife ein-

geführt werden und somit der Kilowattstunden-tarif des Strombezugs in den Wintermonaten und zu Peak-Zeiten viel höher sein dürfte als heute (in Deutschland bereits der Fall). Batteriespeicher, zum Beispiel in Verbindung mit einem intelligenten Energiemanagementsystem (Smart Meter und lernfähige Applikationen), ermöglichen Eigentümern, diese Hochtarifzeiten geschickt zu umschiffen.

Davon abgesehen werden Elektrizitätswerke (EW) auf absehbare Zeit vermehrt Peak Shaving einführen. Sie regeln damit bei Produktionsspitzen den Strom von PV-Anlagen ab, um die Netzstabilität sicherzustellen. In diesen Phasen nähmen demzufolge die EW beispielsweise nur noch 60 Prozent Peak-Leistung der privaten PV-Anlagen ab. Die Klimastrategie 2050 des Bundes rechnet mit 50 Gigawattpeak PV-Strom-Leistung, wobei unsere Stromnetze momentan für viel kleinere Lasten ausgelegt sind. Um die Spitzen abzufedern, müssten die Betreiber ihre Überkapazitäten also selbst verbrauchen oder eben puffern, was wiederum die Batteriespeicher auf den Plan ruft. Zwar entsteht dadurch ein erheblicher Effizienzverlust, dieser ist aber immer noch sinnvoller, als die PV-Anlage temporär abzuschalten.

Rentabilität – eine Frage der Zeit

Mit den aktuellen Konditionen der Strompreise und den eher bescheidenen Förderprogrammen sowie den hohen Anschaffungskosten amortisieren sich Batterien heute noch nicht immer. Angemessene Förderung, variable Strompreise, Peak-Shaving-Effekte und Economies of Scale (Erhöhung der Produktionsmenge) in der Batterieherstellung könnten aber das Blatt schon bald wenden und somit die Wirtschaftlichkeit zum Argument für grosse PV-Anlagen mit grossen Batteriespeichern werden lassen.

Als unbestritten gilt: Wer heute seinen Kunden zu einer möglichst grossflächigen PV-Anlage rät, idealerweise ergänzt durch einen Batteriespeicher, ist fraglos auf dem richtigen Weg. Aber auch den Zurückhaltenden sei geraten: Auf jeden Fall bereits heute in PV investieren, und zwar zwingend mit der Option, den Batteriespeicher jederzeit nachrüsten zu können. ◀

◀◀ **Wer heute seinen Kunden zu einer möglichst grossflächigen PV-Anlage rät, idealerweise ergänzt durch einen Batteriespeicher, ist fraglos auf dem richtigen Weg.▶▶**

Simon Geisshüsler

Drei Zukunftsszenarien

Nachfolgend werden verschiedene Konzepte von PV-Anlagen (PVA) veranschaulicht. Sie sind mit kapazitätsstarken Salzbatterien ausgestattet, wie sie voraussichtlich schon bald zu attraktiven Konditionen verfügbar sein werden. Zur Berechnung der energetischen und der finanziellen Effekte wurde mit dem *suissetec Gebäudetechnikrechner* folgende Aufgabenstellung analysiert: energetische Sanierung eines Mehrfamilienhauses: drei Wohnungen, Baujahr 1970, spezifischer Energiebedarf 117 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr mit bestehender Ölheizung.

Szenario 1:

PV auf Dach, Fassade und Freiflächen; maximierte Batterie; keine effizienzsteigernden Massnahmen

Ersatz der Ölheizung mit einer Luft-Wasser-Wärmepumpe in Kombination mit PVA und grösstmöglicher Batterie, sodass keine effizienzsteigernden Massnahmen am Gebäude notwendig sind (keine nachträgliche Dämmung). Um den hohen Autarkiegrad zu erreichen, ist beim betrachteten Gebäude die PV-Belegung von Fassade und Freiflächen im Garten (auf Mauern und dergleichen) notwendig.

Szenario 2:

PV auf Dach und Fassade; grosse Batterie; Sanierungsmassnahmen zur Effizienzsteigerung

PV-Anlage auf Dach und Fassade und grosse Batterie, jedoch ohne Freiflächenbelegung. Effizienzsteigerungsmassnahmen: Fenster sanieren, dezentrale kontrollierte Lüftung einbauen, Ersatz der Ölheizung mit Erdsonde (statt bloss mit Luft-Wasser-Wärmepumpe).

Szenario 3:

PVA auf Dach; Batterie; umfangreiche Massnahmen zur Effizienzsteigerung

Heizwärme- und Winterstrombedarf mit Sanierungsmassnahmen minimiert: Fenster saniert, Fassade/Dach/Keller saniert und gedämmt, dezentrale kontrollierte Lüftung eingebaut, Ersatz der Ölheizung mit Erdsonde (statt bloss Luft-Wasser-Wärmepumpe, PV-Anlage (ohne Fassade und ohne Freiflächenbelegung) in Kombination mit Batterie.

	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3
Heizwärme und Warmwasserbedarf kWh/m ² /a	117	97	57
Stromverbrauch WP und Haushaltsstrom (ohne E-Mobility) kWh/a	15 100	12 600	10 100
Winterstrombezug vom Netz kWh/a	1540	1460	1630
Gesamtinvestition CHF (keine Subventionen und Förderbeiträge berücksichtigt)	185 000	250 000	375 000
PVA-Grösse kWp	46	36	28
Batteriegrösse kWh	120	80	30
Ertrag PVA kWh/a	44 300	35 550	29 870
PVA Netzeinspeisung kWh/a	36 090	30 050	18 200

Fazit

Alle Anlagen sind so ausgelegt, dass sie einen minimalen, ähnlich tiefen Winterstrombezug vom Netz aufweisen. Die Analyse zeigt, dass Szenario 1, mit grösstmöglicher PV-Anlage und maximalem Batteriespeicher (Salzbatterie) und unter Nutzung der Freifläche, die vergleichsweise niedrigsten Investitionskosten aufweist. Zudem hat diese Anlage über das Jahr in Summe den grössten PV-Stromüberschuss für die Netzeinspeisung.

INFO

suissetec.ch/gebaeudetechnikrechner

Bildungsprofi mit Bodenhaftung

Seit Ende 2023 leitet Daniel Stamm das Departement Bildung von suissetec. Als ehemaliger Real- und Berufsschullehrer ist der Thurgauer ein Bildungsprofi durch und durch. Im Interview gibt er Ein- und Ausblicke auf die Themen, die sein neues Wirkungsfeld beim Gebäudetechnikverband prägen.

Interview: Marcel Baud

Daniel Stamm, wie schauen Sie auf Ihren Start bei suissetec zurück?

Ich bin sehr herzlich empfangen worden und bekam genügend Zeit, den Stand der Arbeiten zu analysieren und meine Strategien mit dem Bildungsteam festzulegen. Trotzdem lief das Tagesgeschäft natürlich weiter, und mit dem Aufbau meines Netzwerks in der Verbandslandschaft war meine Arbeit sehr intensiv. Dabei fühle ich mich von innovativen, tollen Personen umgeben und freue mich, mit ihnen gemeinsam die herausfordernden Aufgaben anzupacken.

Wo haben Sie strategische Schwerpunkte gesetzt?

Es ist wichtig, dass wir unseren Fokus auf allen Ebenen auf den Nachwuchs legen. Es gilt, Gesellschaft und Jugendliche für unsere Berufe zu begeistern, darüber hinaus aber auch, die Berufsleute in den Branchen zu halten. Wir müssen aufzeigen, wie vielfältig, nachhaltig und spannend die Arbeit der Gebäudetechniker ist. Gleichwohl muss die Qualität in der Lehre stimmen, sowohl beim Lernenden wie beim Lehrbetrieb. Die QV-Erfolgsquote können wir nur erhöhen respektive die Abbruchquote senken, wenn wir uns bewusst sind, was diese Qualität bedeutet.

Können Sie das näher erläutern?

Die Qualität umfasst ein hohes fachliches Niveau, soziale Integration im Betrieb und organisatorische Struktur innerhalb der Lehrzeit. Diese Faktoren müssen allen Involvierten jederzeit bewusst sein. Selbstverständlich soll der Lernende seine Arbeit in Betrieb, ÜK und Schule leisten, doch die Berufslehre gelingt nur, wenn Berufsbildner, Praxisbildner,

ÜK-Instruktoren, Fachlehrpersonen, Eltern und die Lernenden zusammenarbeiten und kommunizieren.

Wie fühlen Sie den Puls in den Betrieben und an den Ausbildungsstätten?

Durch meine Teilnahme an zahlreichen ERFA-Sitzungen und den Einsitz in Berufsbildungskommissionen gelangen Ideen und Kritik aus allen Landesteilen zu mir. Einige Ausbildungsstätten konnte ich bereits besuchen. Dank meiner privaten Vereinsarbeit bin ich auch lokal sehr mit Betriebsleitern und generell mit dem Handwerk verbunden.

Welches sind die wichtigsten Kompetenzen, die ein Berufsbildner mitbringen muss?

Für den Erfolg einer Lehrperson oder eines Berufsbildners betrachte ich es als zentral, dass sie oder er die fachliche Kompetenz besitzt, emphatisch ist und gut organisieren kann. Diese Kompetenzen können auch gezielt geschult werden.

Machen wir uns nichts vor: Nach wie vor gelten bei Eltern Matura und Studium als Goldstandard für die Karriere des Nachwuchses.

Diese Aussage erachte ich als falsch und als Gejammer. Sie mag höchstens in bestimmten Bevölkerungsgruppen zutreffen. Auf dem Land, wo ich herkomme, hat die Berufslehre einen sehr hohen Stellenwert. In der Lokalzeitung erscheinen sehr viele von Stolz geprägte Inserate von bestandenen Lehrabschlussprüfungen, fast nie von Maturitätsabschlüssen. Es liegt an uns, die Berufslehre als gleichwertigen Karriereweg für eine Mehrheit der

Jugendlichen zu bewerben, dafür einzustehen und nicht gegen Matura oder Studium auszuspielen. Die Schweiz braucht beide Ausbildungen.

Wie beurteilen Sie das Image der suissetec Berufe an den Oberstufenschulen?

Das Image ist sehr gut, aber der Konkurrenzkampf ist gross. In der Schweiz sind zurzeit rund 250 verschiedene Berufslehren möglich, und jeder Beruf möchte bei der Berufswahl auf Platz eins sein.

Was müsste sich in der Gesellschaft ändern, damit handwerkliche Berufe attraktiver werden?

Wir müssen den Jugendlichen und ihren Eltern zeigen, dass eine Lehre bei den Gebäudetechnikern sinnerfüllt, innovativ und kreativ ist. Dass man nach der Lehre Karriere machen und zum Chef aufsteigen kann, einen guten Lohn verdient und mit den Händen gestalten und produzieren kann.

Was unternimmt suissetec, um ein Umdenken zu bewirken?

Wir müssen unsere Mitglieder und Lehrbetriebe, das heisst jede einzelne Firma vor Ort, bestmöglich unterstützen. Die wirkungsvollste Werbung für unsere Berufe machen die Betriebe mit ihren Lernenden und Mitarbeitenden. Ich appelliere zudem an alle Beteiligten, die zahlreichen Kampagnen und Werkzeuge einzusetzen, die wir bei suissetec für die Nachwuchsförderung bereitstellen.

Gerade die Weiterbildung ist ein kompetitiver Markt. Warum lohnt es sich, bei der höheren Berufsbildung auf den suissetec Weg mit Chefmonteur und Meister zu setzen?

Der suissetec Weg ist Weiterbildung auf höchstem Niveau. Die Ausbildungen werden laufend dem Markt angepasst und bieten mit der Abschlussprüfung eine solide und wichtige Grundlage für kompetente Branchen. Bildung hört nach der Lehrzeit nicht auf, und gut weitergebildete Fachkräfte werden auch zukünftig gesuchte Leute sein.

« Bei aller Digitalisierung dürfen wir nie vergessen, dass Bildung letztlich immer noch im Kopf des Lernenden stattfindet. »



Die Entwicklung von Lernmedien ist eine aufwendige und kostenintensive Aufgabe, an der zahlreiche Player beteiligt sind. Wie sieht die Zukunft aus?

Qualitativ gute Lernmedien sind die Grundlagen, welche das Fachwissen für alle Ausbildungszentren einheitlich darstellen. suissetec hat weiterhin den Anspruch, diese auf höchstem fachlichen und didaktischen Niveau für die ganze Schweiz und Liechtenstein zu produzieren.

Auch die Bildung wird zunehmend digital. Was steht bei suissetec am Horizont?

Wir fahren weiter auf dem bisherigen Weg zur Umsetzung der Handlungskompetenzen. Die Lehrmittel dazu sind digital, werden aber vorerst noch so konzipiert, dass sie gedruckt werden können. Ob dies in fünf Jahren noch der Fall sein wird, werden wir miteinander eruieren.

Was sagen Sie zu Bildung und künstlicher Intelligenz?

Es ist die grosse Chance der modernen Medien, dass durch verschiedene Reize und Tempi

gelernt werden kann. Filme, Zusammenfassungen oder KI-Unterstützung gilt es einzubinden in den Prozess des Lernens. Bei aller Digitalisierung der Bildungsmedien dürfen wir aber nie vergessen, dass Bildung letztlich immer noch im Kopf des Lernenden stattfindet. Wenn er dies zulässt, klappt es, wenn wir ihn mit Reizen überfluten, dann misslingt dieser Prozess.

Warum sollte man auch mit vollen Auftragsbüchern Zeit für Weiterbildung einplanen?

Die Branche verändert sich fachlich und technisch. Da sich aber auch der Umgang mit Kunden, Behörden oder Lernenden ändert, ist eine Weiterbildung in all diesen Bereichen unabdingbar. Mit dem GAV sind genügend Weiterbildungstage vertraglich eingeplant, sodass sich jeder Mitarbeitende weiterbilden darf und kann. Hier empfehle ich dringend, unsere Kurse im nationalen Kompetenzzentrum für die Gebäudetechnik oder für die Französischsprachigen im Bildungszentrum Colombier. ◀

Daniel Stamm ...

... wohnt in Bichelsee TG und ist Vater zweier Töchter im Berufsbildungsalter. Er unterrichtete viele Jahre als Oberstufen- und Berufsschullehrer und amtierte als Prüfungsexperte. Zuletzt war der 49-Jährige als Leiter Bildung im Kompetenzzentrum für die Landwirtschaft im Thurgau und den nationalen Musikinstrumentenbau Arenenberg tätig. Er war Präsident mehrerer Vereine und Schulpräsident, engagierte sich in der freiwilligen Feuerwehr und als OK-Präsident von mehreren Grossanlässen, unter anderem des Nordostschweizer Schwingfestes 2022. Aktuell ist Daniel Stamm noch im Turnverein aktiv und dirigiert den Männerchor Neubrunn, Turbenthal ZH.

Vom Fussballplatz zur Lehrstelle

Das erklärte Ziel von **suissetec** ist es, mehr junge Menschen für eine Ausbildung in den sinnstiftenden und zukunftssträchtigen Gebäudetechnik-Berufen zu gewinnen. Mit einer innovativen Sponsoring-Aktion unterstützt der Verband deshalb dieses und nächstes Jahr je 100 Fussballclubs, die ebenso engagiert in die Förderung ihrer Juniorinnen und Junioren investieren.

Christian Brogli



Hadern, gar verzweifeln und resignieren, weil der Nachwuchs fehlt? Nein, dann doch lieber mutig neue Wege beschreiten und handeln. Die Frage ist bloss, wie?

Die Herausforderungen bei den Stellenbesetzungen sind zu komplex für einfache Lösungen. Mittlerweile in sehr vielen Branchen, insbesondere aber auch im Ausbaugewerbe. Zunehmende Akademisierung, mangelnde Wertschätzung des Handwerks und nicht gerade das beste Image: Der Arbeitskräftebedarf in der Gebäudetechnik und Gebäudehülle ist, gerade auch um die Energie- und Klimaziele zu erreichen, immens – und die Lehrstellenbesetzung bleibt anspruchsvoll.

Grosse Sichtbarkeit von **toplehrstellen.ch**

Mittels eines langfristig ausgelegten Sponsorings von Fussball-Nachwuchsteams will der Verband nun Gegensteuer geben und bei den jungen Spielerinnen und Spielern sowie den Zuschauern mit sympathischer Leibchen-Werbung (Logo **toplehrstellen.ch**) punkten. Im Fokus steht die Altersgruppe der 10–15-Jährigen (C, D, E und FF-15), also Kinder kurz vor dem oder Jugendliche im Berufswahlalter.

Nach der Ausschreibung im Spätsommer – es haben sich sage und schreibe fast 1400 Teams registriert – wurden im Oktober 2024 mittels Los 100 glückliche Gewinner aus der ganzen Schweiz ermittelt. Die Zuteilung erfolgte zufällig, aber anhand der Sektionsgrösse (Anzahl Mitgliedsfirmen) und variierte zwischen einem und zwölf Teams pro Sektion.

Im kommenden Frühjahr wird die Aktion wiederholt. 100 weitere Mannschaften werden berücksichtigt und die Werbewirkung somit auf einen Schlag verdoppelt. Zudem wurden die **suissetec** Sektionen eingeladen, sich ebenfalls zu beteiligen – erste Zusagen liegen bereits vor. Somit werden neben den 200 vom Zentralverband gesponserten Teams bald noch weitere Junioren-Mannschaften (inkl. Mädchen-Teams) mit **toplehrstellen.ch** Werbung ihre Spiele und Turniere bestreiten. <



« Herzlichen Dank für die innovative und kreative Idee und für die wertvolle Unterstützung unserer Vereine. »

Heinz Hohl, Mitglied Komitee Amateur Liga



Passgenau in der Zielgruppe

Christian Brogli, Leiter Marketing und Kommunikation, zu den Hintergründen der neuen Nachwuchskampagne, die ab 2025 auf Fussballplätzen der ganzen Schweiz ihre Blicke auf sich ziehen wird.

Interview: Marcel Baud

Vor dreieinhalb Jahren habt ihr Bligg aus dem Hut gezaubert, nun der nächste Coup ...

Ob wir mit der Fussball-Initiative tatsächlich eine Erfolgsgeschichte schreiben, wird erst die Zukunft weisen. Aber natürlich ist es unser Ziel, mehr Jugendliche für unsere Lehrstellen zu begeistern. Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns das gelingt.

Wie ist diese kreative Idee entstanden?

Beim Zuschauen am Spielfeldrand. Ich habe mir Gedanken gemacht, recherchiert und mich mit Fussballtrainern, Sponsoringverantwortlichen, Marketingkollegen und natürlich intern ausgetauscht. So wurde die erste lose Idee laufend konkretisiert und auf die Gebäudetechnik massgeschneidert. Und mit Alessio Büchi haben wir einen sportbegeisterten Projektleiter, der das Ganze mit viel Herzblut vorantreibt.

Weshalb Fussball?

Wir sind mit Nachwuchsfussball passgenau in der Zielgruppe. Es ist die beliebteste Mannschaftssportart, man kennt und spielt Fussball überall: Jungs, Mädchen, und das durch alle sozialen Schichten und in allen Landesteilen. Auch bei Kindern mit Migrationshintergrund. Sprich, wir haben eine tolle Durchmischung – wie auf der Baustelle. Zudem ist Fussball ein Ganzjahressport, im Winter gibt es viele Hallenturniere. All diese Vorteile bietet keine andere Freizeitaktivität.

100 Sponsoring-Packages dieses Jahr und dann 2025 weitere 100 Teams. Das kostet eine Stange Geld.

Wir haben ein attraktives Angebot für die Clubs und investieren einmalig 2024 Franken in jedes der 100 Teams. Und im nächsten Frühling doppelten wir bereits nach. Das ist für uns schon ein bedeutendes finanzielles Engagement, aber auch eine riesige Chance mit guter Skalierbarkeit.

Zur Investition: Sie beträgt runtergerechnet bloss wenige Franken pro Spieler und Match.

Wie ist die Aktion angelaufen, und wann sieht man die ersten Teams mit toplehrstellen.ch-Werbung auf dem Rasen?

Wir hatten dank einer Kommunikationspartnerschaft mit der Amateur Liga, einer Abteilung des Schweizerischen Fussballverbands, bereits vom ersten Tag an eine riesige Resonanz bei den Clubs. Insgesamt haben sich fast 1400 Teams aus rund 700 Fussballvereinen für ein Sponsoring beworben, 100 konnten wir berücksichtigen. Die Umsetzungen mit Trikot-Beschaffung und Logo-Aufdruck ist momentan im Gang. So richtig einzahlen wird die Aktion aber erst im kommenden Jahr. Auf dem Platz und darüber hinaus ...

Was meinst du damit?

Wir sprechen neben den «kickenden» Kindern und Jugendlichen auch deren Umfeld an: Eltern, Geschwister oder Götti/Gotti stehen am Spielfeldrand und verfolgen ihre Sprösslinge. Meist wird auch mit dem Handy fotografiert, gefilmt und die Bilder werden anschliessend per WhatsApp weitergeleitet oder auf den sozialen Medien geteilt. Dadurch haben wir quasi automatisch auch eine digitale Verlängerung unseres Engagements, sprich eine grössere Reichweite.

Wie geht es 2025 weiter?

Neben der erwähnten Verlosung von 100 weiteren Sponsoring-Packages werden wir diverse Begleit- und Vermarktungsmassnahmen starten. Zudem haben einzelne Sektionen bereits zugesagt und werden die Sichtbarkeit in ihrem Einzugsgebiet verstärken. Dabei profitieren sie von unserer Vorarbeit und Erfahrung, dies bei einer überschaubaren finanziellen Investition von 2025 Franken pro gesponserter «Sektionsmannschaft». <

Mitmachen? Mitmachen!

Synergien nutzen und die Wirkung im eigenen Gebiet verstärken:

Die suissetec Sektionen haben die Option, die Werbewirkung ganz gezielt in ihren eigenen Regionen zu verstärken (Sponsoring zusätzlicher Fussballteams).

Und weshalb als Mitgliedsbetrieb nicht mit der eigenen Firma für Fachkräfte der Zukunft werben? Neben Trikotwerbung gibt es zahlreiche weitere Möglichkeiten, ob auf oder neben dem Fussballplatz. Interessenten koordinieren sich bitte direkt mit den jeweiligen Fussballvereinen.

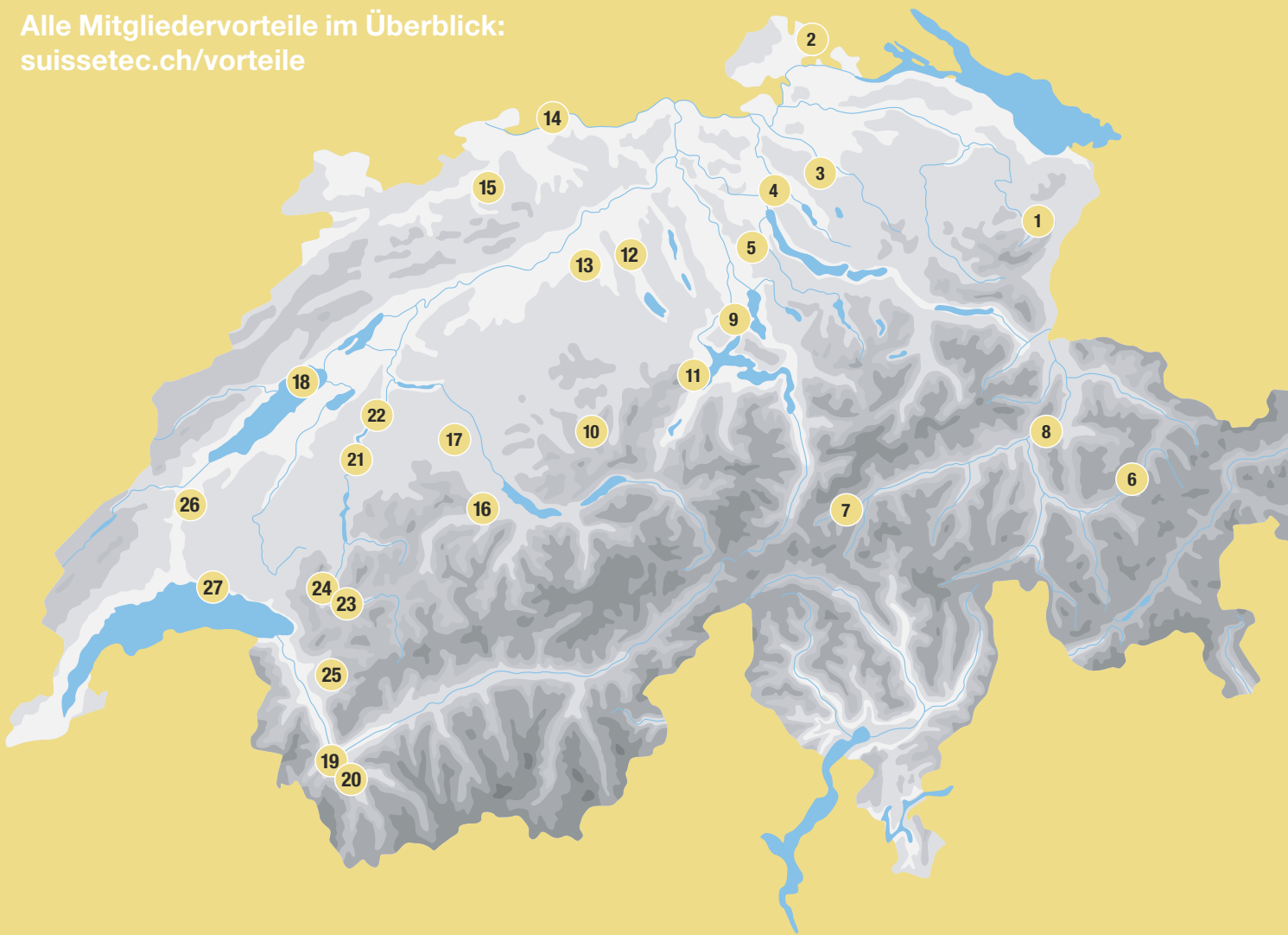
+ INFO

fussball.suissetec.ch
Alessio Büchi und Christian Brogli:
kommunikation@suissetec.ch

Vergünstigte Kalkulationsgrundlagen, praktische Web Apps ...

... sowie ein massgeschneidertes Angebot punkto Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Davon profitieren ab sofort weitere 27 suissetec Mitglieder. Herzlich willkommen!

Alle Mitgliedervorteile im Überblick:
suissetec.ch/vorteile



- ① GFT Fassaden AG, St. Gallen SG ② ABC Haustechnik GmbH, Schaffhausen SH ③ Hürner AG, Tagelswangen ZH ④ MR Gebäudetechnik AG, Zürich ZH ⑤ Benetics AG, Zürich ZH ⑥ M. HEINZ TEC Service AG, Davos Platz GR ⑦ Hendry Plan AG Planer für Gebäudetechnik, Sedrun GR ⑧ Tobias Knöpfel, Chur GR ⑨ Stettler HLS GmbH, Küsnacht am Rigi SZ ⑩ IHT Fuchs GmbH, Escholzmatt LU ⑪ DK Wasserkraft AG, Luzern LU ⑫ Spenglerei Blocks, Waltenschwil AG ⑬ Schmutz + Partner Energietechnik AG, Olten SO ⑭ Hofer Dachsicherheit GmbH, Möhlin AG ⑮ Delta Gebäudetechnik AG, Münchenstein BL ⑯ DTL Zenuni AG, Thun BE ⑰ Solrex AG, Gümligen BE ⑱ NS Sàrl, Savagnier NE ⑲ Coutaz CVS SA, Saint-Maurice VS ⑳ Coutaz Toiture SA, Saint-Maurice VS ㉑ Sensitivec AG, Morat FR ㉒ AK Bautechnik GmbH, Chiètres FR ㉓ Intera SA, La Tour-de-Trême FR ㉔ FLUTEC installations Sàrl, Bulle FR ㉕ Andrei SH Sàrl, Le Sépey VD ㉖ ESTOPPEY SA, Champvent VD ㉗ FAIVRE-T3CH Sàrl, Assens VD

Fortsetzung folgt

Gäbe es einen Oscar für politische Dauerthemen, dann hätte die «Eigenmietwertbesteuerung» wohl beste Chancen auf eine Auszeichnung. suissetec verfolgt dieses politische Geschäft aktiv, denn es gibt gleich mehrere Gründe, die gegen einen Systemwechsel sprechen.

Urs Hofstetter

Seit Jahren befasst sich das Parlament mit einem Systemwechsel bei der Eigenmietwertbesteuerung. Kritiker sehen bei ihr eine Benachteiligung in der Besteuerung der Hauseigentümer, die ihr Eigenheim selbst nutzen. Deren Befürworter argumentieren jedoch, dass diese zu einer Gleichbehandlung von Eigentümern und von Mietern führt. Im Zuge dieser Arbeiten werden zwangsläufig auch die damit verknüpften steuerlichen Abzugsmöglichkeiten in Frage gestellt – insbesondere der Abzug für energetische Sanierungen sowie der Unterhaltsabzug. Genau dies wäre für suissetec aber der springende Punkt bei einem solchen Systemwechsel.

Motivation seitens suissetec

Seit jeher setzt sich suissetec zugunsten von energetischen Sanierungen ein. Der Wegfall oder eine Einschränkung des energetischen Steuerabzugs stünde jedoch im klaren Widerspruch zum Erfordernis, die energetische Sanierungsquote zu erhöhen. Ebenso legt suissetec Wert auf faire Wettbewerbsbedingungen. Der notwendige Rechnungsbeleg zur Geltendmachung des Unterhaltsabzugs trägt wesentlich zur Verhinderung von Schwarzarbeit und damit zu fairen Wettbewerbsbedingungen unter Gebäudetechnikfirmen bei. Denn Rechnungsbelege müssen verbucht und versteuert werden. Zudem stellt der Unterhaltsabzug einen Anreiz zur Vergabe von Unterhaltsarbeiten dar, was zur Erhaltung der Gebäudesubstanz beiträgt und dem Ausbaugewerbe zugutekommt.

Ständerat versus Nationalrat

Nach wie vor ist die parlamentarische Initiative 17.400 «Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung» in den Räten hängig (Stand Mitte November 2024). Der Ständerat will – aus finanziellen Gründen – die selbst genutzten Zweitliegenschaften vom Systemwechsel ausnehmen. Der Nationalrat spricht sich – aus administrativen Gründen – hingegen für einen vollständigen Systemwechsel aus. Die Fronten bei diesem Geschäft blieben auch nach der Herbstsession verhärtet. Ein Entscheid der WAK-S im Vorfeld der Wintersession könnte nun aber das Pendel zugunsten eines vollständigen Systemwechsels ausschlagen lassen.

Einschätzung und Ausblick

Dass es in all den Jahren nicht gelungen ist, die Besteuerung des Eigenmietwerts aufzuheben, zeigt auf, dass es sich beim aktuellen System um einen gut austarierten Mechanismus handelt, der sich in verschiedener Hinsicht bewährt hat. Wozu also ohne Not daran etwas ändern? Vor dem Hintergrund, dass die energetische Sanierungsquote unbedingt gesteigert werden muss, wäre eine Schwächung des Abzugs für Energiesparmassnahmen nicht nachvollziehbar. Das Geschäft geht als Nächstes nun wieder in den Ständerat und festigt damit weiter seinen Ruf als politisches Dauerthema. Die Gebäudetechnikbranche könnte mit dem Status quo gut leben. Insofern wäre ein Scheitern des Geschäfts durchaus begrüssenswert. Finden die Räte nun aber



doch noch eine Einigung, dann wird es sich angesichts der Tragweite des Geschäfts noch zeigen, ob das Referendum ergriffen wird. Die Filmbranche würde eine solche Fortsetzung dann wohl «Systemwechsel reloaded» nennen. <

Einfach erklärt

Die Eigenmietwertbesteuerung ist eine Besonderheit im Schweizer Steuersystem. Hauseigentümer müssen auf ihrem selbst bewohnten Eigenheim eine fiktive Miete versteuern, als ob sie das Haus vermieten würden. Diese «Miete» nennt man Eigenmietwert. Sie können im Gegenzug Kosten wie Hypothekenzinsen und Unterhaltskosten steuerlich abziehen. Die Debatte dreht sich nun darum, wie fair und sinnvoll dieses Modell für alle Beteiligten ist, respektive ob das System abgeschafft oder verändert werden soll.



Fulminante Eröffnung

Über 1000 Besuchende reisten nach Lostorf

Mitte November öffnete der Neubau suissetec Campus seine Türen für die Vertreter von Wirtschaft, Politik und Medien. Zahlreiche prominente Gäste, darunter Bundesrat Albert Rösli, Nationalrätin Priska Wismer-Felder, Solothurner Ständerätin Franziska Roth, Gemeindepräsident Lostorf Thomas A. Müller sowie weitere National- und Kantonsräte wohnten der Veranstaltung bei. In den Begrüßungsreden wurden insbesondere die nachhaltigen

und innovativen Aspekte des Gebäudes anerkannt, welche nicht nur in Sachen Bildung, sondern auch in puncto Energieeffizienz überzeugen.

Nebst den geladenen Gästen nutzten auch die «Gebäudetechniker-Familie» sowie Anwohnerinnen und Anwohner die Gelegenheit, den modernen Neubau zu besichtigen.

Die Eröffnung des suissetec Campus in Lostorf markiert einen Meilenstein in der Bildungsland-

schaft der Gebäudetechnik. Mit modernster Infrastruktur, einem wegweisenden Energiekonzept und einem klaren Fokus auf die praxisnahe Ausbildung von Fachkräften setzt der Campus neue Maßstäbe – und ist damit ein echtes Leuchtturmprojekt. (vivm) <

INFO

suissetec.ch/campus_de





Viele Synergien zwischen Zentral- und Dachverband

Seit knapp 20 Jahren ist suissetec Mitglied im Vorstand des Dachverbands der Wirtschaft für erneuerbare Energie und Energieeffizienz (aeesuisse) und seit 2017 im Vizepräsidium vertreten. Das kontinuierliche Engagement des Gebäudetechnikverbands hinsichtlich Nachhaltigkeit trägt Früchte und erfährt seit Frühjahr 2024 sogar noch eine zusätzliche Aufwertung. Wir haben beim neuen Co-Präsidenten Christoph Schaar nachgefragt.

Interview: Christian Brogli



Christoph Schaar, sind Sie noch genügend gefordert bei suissetec?

Auf jeden Fall, an Herausforderungen und Aufgaben fehlt es überhaupt nicht. Und es macht auch nach 16 Jahren noch immer jeden Tag Freude, mit einer hervorragenden Crew diese anzupacken und umzusetzen.

Seit April sind Sie im Co-Präsidium der aeesuisse. Ein verantwortungsvolles Amt.

Absolut. Ich fühle mich geehrt, dass die Mitglieder der aeesuisse mir das Co-Präsidium mit Nationalrätin Priska Wismer-Felder anvertraut haben. Und gleichzeitig habe ich auch Respekt, denn die aeesuisse ist in der fortschrittlichen Energiepolitik bestens etabliert und nicht mehr wegzudenken. Entsprechend gross ist die Verantwortung.

Wie ist die Rollenteilung zwischen Ihnen und Priska Wismer-Felder?

Die aeesuisse ist ein Wirtschaftsdachverband mit politischem Auftrag. Die Findungskommission hat Priska Wismer-Felder für den politischen Teil und mich als Wirtschaftsvertreter nominiert. Aber natürlich ist das keine scharfe Trennung. Im Alltag läuft das unkompliziert: Wir ergänzen uns bestens

und übernehmen gegenseitig Aufgaben und Verpflichtungen, je nach zeitlicher Verfügbarkeit.

Inwiefern profitiert suissetec von Ihrem Engagement?

Energiepolitik ist ein Thema, das uns schon seit mehr als 15 Jahren intensiv beschäftigt, denn der Gebäudepark ist ein wesentlicher Faktor bei den Netto-Null-Zielen des Bundesrates. suissetec ist Teil der Lösung für diese grosse gesellschaftliche Herausforderung. Schon in den ersten Monaten in der neuen Funktion konnte ich viele neue Kontakte in die Politik und die Wirtschaft knüpfen und so die Anliegen der Wirtschaft und speziell auch der Gebäudetechnik und Gebäudehülle in die politische Arbeit der aeesuisse einbringen. Als Co-Präsident bin ich mitverantwortlich, dass wir fortschrittliche, wirtschaftstaugliche und politisch mehrheitsfähige Lösungen erarbeiten können.

Im Gegenzug: Wie profitiert die aeesuisse von uns Gebäudetechnikern?

Viele politische Vorlagen haben komplexe technische Zusammenhänge. Mit den suissetec Mitgliedern aus allen Wertschöpfungsstufen habe ich natürlich eine Expertise im

Rücken, die ihresgleichen sucht. Die Gebäudetechniker stehen mir mit Rat und Tat zur Seite. Das schätze ich sehr.

Bei der aeesuisse sind auch grosse Stromkonzerne oder Stadtwerke, also staatsnahe Betriebe. Beisst sich das nicht mit den Interessen des Gewerbes und unserem Kampf für gleich lange Spiesse?

Das ist in der Tat so und widerspiegelt gleichzeitig auch die Situation am Markt. Die aeesuisse Mitglieder kennen die diesbezügliche Position von suissetec. Als Co-Präsident ist es meine Aufgabe, gemeinsame Positionen zu erwirken. Dazu ist der Dialog mit allen Akteuren ein unverzichtbares Element. Ich bin überzeugt, dass dieser Austausch Brücken baut und das gegenseitige Verständnis fördert, denn wir sprechen auch die Problematik der gleich langen Spiesse im Markt offen an. An der suissetec Position ändert das nichts, und einige staatsnahe Energieversorger möchten ja sogar eine Liberalisierung und Unabhängigkeit vom Staat. Es bleibt eine schwierige politische Aufgabe, entsprechend klare und faire Spielregeln wie zum Beispiel Eignerstrategien zu erwirken.

Christoph Schaer

Direktor suissetec und Co-Präsident aeesuisse
Directeur suissetec et Co-Président aeesuisse



« Ich bin nicht der Typ Mensch mit grossen Wünschen, eher mit grossen Zielen. »

Gibt es noch weitere Zielkonflikte, sprich Themen, wo Sie den Hut wechseln oder gar in den Ausstand treten müssen?

Bisher war es noch nie der Fall, dass ich in den Ausstand treten musste. Der aeesuisse Vorstand ist ein Gremium, dessen Mitglieder sich gut kennen und die entsprechend konstruktiv zusammenarbeiten. Zielkonflikte kann es aber immer geben, nicht nur bei mir, sondern bei allen Vorstandsmitgliedern. Am Schluss geht es darum, die Geschäfte kontrovers zu diskutieren und gemeinsame Positionen zu finden.

Die aeesuisse nehme ich als «grünen» Wirtschaftsdachverband wahr, im Gegensatz zu economiesuisse. Einverstanden?

Ich störe mich an jeglichen Formen der Schubladisierung. Links – rechts, grün – schwarz, katholisch – reformiert, Inländer – Ausländer usw. Es lenkt ab von Inhalten und fokussiert auf vorgefertigte Meinungen. Diese Haltung vertere ich auch in Bezug auf politische Parteien: Es täte der Schweiz gut, wieder vermehrt Sach- statt Parteipolitik zu betreiben.

Was sind die drei bedeutendsten Herausforderungen bei der aeesuisse?

Die Schweizer Energiepolitik ist dynamischer denn je. Wir stehen vor grossen Veränderun-

gen, Herausforderungen und Chancen. Letztere gilt es zu nutzen und an vorderster Front mitzugestalten. Eine Reduktion auf die drei grössten Herausforderungen ist daher sehr schwierig. Der Fokus liegt aber voll und ganz auf der Mitgestaltung der Energiewende mit all ihren Facetten: Es gilt, die erneuerbaren Energien mit hohem Tempo auszubauen, energieeffiziente Lösungen weiter zu etablieren sowie wirtschaftsfreundliche und praxistaugliche Rahmenbedingungen zu schaffen, um Netto-Null 2050 zu erreichen. Die aeesuisse ist zudem in den letzten Monaten und Jahren sehr stark gewachsen und verzeichnet einen grossen Mitgliederzuwachs. Das ist sehr erfreulich, bedingt aber auch entsprechende Strukturen, die wir weiter am Festigen sind. An Herausforderungen fehlt es also nicht.

Eine letzte Frage: Welchen Weihnachtswunsch haben Sie?

Ich bin nicht der Typ Mensch mit grossen Wünschen, eher mit grossen Zielen. Insofern hoffe ich, dass die Schweizer Energiepolitik im Verbund mit Europa einen weiteren Schritt vorwärts macht. Das ist jetzt doch schon fast so etwas wie ein Wunsch (schmunzelt). ◀

Entweder-oder

Verbote oder Lenkungsabgaben?
Lenkungsabgaben. Ein liberales Instrument nach dem Verursacherprinzip, das sich beim Erreichen des Lenkungsziels selbst abschafft.

Effizienz oder Suffizienz (Genügsamkeit, Verzicht)?
Effizienz und erneuerbare Energien, dann verliert Suffizienz die Relevanz.

AKW oder fossile Kraftwerke?
Weder noch – die Zukunft ist erneuerbar, was die Gegenwart eindrücklich beweist.

Schweizer Alleingang oder Zusammenarbeit mit Europa?
Zusammenarbeit mit Europa – die Schweiz ist keine Insel, sondern mittendrin.

Pragmatismus oder Vision?
Visionäre Ziele und pragmatische Umsetzung.

Vertrauen oder Kontrolle?
Vertrauen. Mein Misstrauen muss man sich zuerst verdienen.

Work oder Life?
Beides im Einklang, denn ich habe das Privileg, dass meine Arbeit ein erfüllender Teil meines Lebens ist.

Gegenwart oder Zukunft?
Die Zukunft antizipieren und in der Gegenwart agieren.

INFO

aeesuisse.ch

Digitale Themen, analog vermittelt

Von der Daten- und Cybersicherheit bis zur Frage, wie die digitale Transformation gelingt, reichte der Themenmix, der am 19. September rund 200 Teilnehmende in den Kinosaal in die Zürcher Sihlcity lockte. Neu an der dritten Fachtagung Digitalisierung waren die sogenannten **suissetec talks**, in denen Innovationen und Trends in Kurzform präsentiert wurden.

Marcel Baud

Mit Popcorn und Getränken versorgt, wurde das Publikum gleich zu Beginn etwas aus den weichen Polstersesseln aufgeschreckt, als Ivano Somaini (Compass Security) über aktuelle Risiken für die Firmen-IT sprach. «Seien Sie den Cyberkriminellen immer mindestens einen Schritt voraus», lautete sein Appell. Gefahr lauere übrigens nicht nur im Internet. Somaini rät, niemals Unbekannte allein durch den Betrieb streifen zu lassen, schon gar nicht an Orte, wo Zugang zum Firmennetzwerk bestünde.

suissetec talks für Innovationen

Julien Reutemann (Siresca), Fabian Weiss (immersight) und Lars Kunath (suissetec) bestritten erstmals die sogenannten **suissetec talks** mit kurzen, 15-minütigen Beiträgen. Reutemann demonstrierte, wie für Installateure mit Augmented Reality auf der Baustelle Arbeitsprozesse optimiert und die Fehlerquote reduziert werden können. Weiss präsentierte eine 360-Grad-Kamera, die mit entsprechender Software und KI Innenräume für die Planung und Installation scannt und virtualisiert.

Was man in der digitalen Welt unter «seamless» versteht, und welche Vorteile das Konzept bringt, erläuterte Kunath. «Seamless» (nahtlos) integriert die E-Commerce-Benutzererfahrung in bestehende Prozesse, möglichst effizient, unterbrechungs- und verzögerungsfrei. Dadurch würden etwa die Produktivität gesteigert und mehr Interessenten zu Kunden gemacht. Mit

dem BadPlaner, dem HeizungsRechner und dem SolarRechner bietet **suissetec** schon heute drei Online-Tools, die in der Kundenkommunikation diese nahtlose Erfahrung fördern.

Der doppelte suissetec Campus

Christoph Schaar (Direktor **suissetec**) und Martin Loucka (joLabs) gaben Einblicke in die neuesten BIM-Features. Diese veranschaulichten sie am digitalen Zwilling des **suissetec Campus**, der primär auf der Kombination zwischen GIS-Daten (geografisches Informationssystem) und dem 3D-Gebäudemodell basiert. Bis in die kleinste Einzelheit sind die architektonischen und die technischen Details dargestellt, mit Daten hinterlegt und für vielfältige Zwecke einsetzbar. Vom Facility Management über das Objektsponsoring bis zur Wegführung oder der Zimmerbuchung in den Hotelgebäuden. «Die Möglichkeiten sind unbegrenzt, wir stehen erst am Anfang», resümierte der **suissetec** Direktor.

Gekonnt verändern

Mark Felix Rettberg (Rettberg Consulting) und Marcel Wyss (Hälg Group) erklärten als Co-Referenten, wie Veränderung im Unternehmen, speziell die digitale Transformation, gelingen kann. Die Kernbotschaft: Veränderung ist Führungsaufgabe und findet nicht bloss durch die Ansage des Topmanagements statt. Führungskräfte sollten nicht nur das Ziel und die

Richtung vorgeben, sondern vielmehr «situationsbedingt führen» und die verschiedenen Individuen wie Initiatoren, Visionäre, Pragmatiker und Skeptiker und deren unterschiedliche Reaktionen berücksichtigen. Zu oft würde bei Veränderungsprojekten zu früh versucht, die Breite der Mitarbeitenden mitzunehmen, was oft in Widerständen, Diskussionen und Unruhe mündete. Gute Erfahrungen würden damit gemacht, sich bei Change-Initiativen auf die Initiatoren und Visionäre zu konzentrieren. Sie schrieben die Erfolgsgeschichten, die dann das ganze Unternehmen in die gewünschte Richtung führten.

Trotz aller Digitalität: Nichts übertrifft den persönlichen Kontakt. Den Beweis dafür lieferte ein bunter Reigen Gebäudetechnikerinnen und Gebäudetechniker, der im Umfeld der Fachtagung angeregt netzwerkte und mit den Tagungsreferenten die Themen vertiefte. Die nächste Fachtagung Digitalisierung findet an gleicher Stelle am 11. September 2025 statt. <

INFO

Fotogalerie: suissetec.ch/fachtagung_digital

Digitale Lösungen: suissetec.ch/software-digitalisierung



**Sonja Koch,
Koch Sanitärplanung AG,
Stansstad**

«Ich bin seit 30 Jahren als selbstständige Sanitärplanerin tätig. Umso mehr schätze ich es, an solchen Fachtagungen Branchenkollegen zu treffen. Im Gespräch erhalte ich immer wieder wertvolle Inputs. Stetiges Lernen ist für mich selbstverständlich. Ich beobachte und verfolge seit fünf Jahren die Entwicklung der Digitalisierung in der Gebäudetechnik. Ich bin technisch auf Augenhöhe mit den jungen Berufskollegen. Ausserdem fällt mir auf, dass suissetec als Verband in den vergangenen Jahren moderner geworden ist. Dies gefällt mir sehr.»



**Joel Sigrist,
Burkhalter Services AG,
Glattpark (Opfikon)**

«Bei der Digitalisierung haben wir als Branche noch grosses Potenzial. Wir müssen uns entschlossener auf den Weg machen und die technischen Möglichkeiten annehmen. Andere Gewerbe wie Baumeister und Holzbauer sind im Vergleich weiter. Die Präsentation von neuen und etablierten Anwendungen mit einem pragmatischen Bezug zur Branche ist sicher förderlich. Damit wird aufgezeigt, dass Digitalisierung nicht nur ein akademisches Thema ist, sondern dass die vorhandenen Lösungen in der Praxis auch funktionieren. Hierfür sind Plattformen wie die Fachtagung Digitalisierung äusserst wichtig.»



**Lorena Redondo, VIU AG,
Consulting für digitale
Lösungen, Zürich**

«Die Organisation der Fachtagung in einem Kino, inklusive Popcorn, war sehr stimmig. Sympathisch fand ich auch, dass suissetec Start-up-Unternehmen eingeladen hat, um deren Entwicklungen auf einer solchen Bühne zu präsentieren. Man hat gespürt, hinter diesen digitalen Werkzeugen stehen kluge Ingenieurköpfe. Durch gezielte Design-Feinschliffe könnten die Apps noch intuitiver und zugänglicher werden.»



**Antonello Morelli,
Sanitär Morelli AG,
Luzern**

«Ein wenig erschreckt hat mich und meine drei Mitarbeiter der Vortrag von Ivano Somaini zu den Cyberrisiken. Neu war für uns zum Beispiel, dass PDF-Dateien eine Gefahr darstellen können. Das Referat «Wie gelingt die digitale Transformation?» war ebenso spannend, weil wir uns genau in diesem Umbruch befinden. Wir versuchen, unser Team laufend an die neuen Technologien anzunähern. So modellieren wir seit 2021 erfolgreich die sanitäre Vorfabrikation digital. Vor allem die alten Hasen reagieren bei solchen Innovationen aber oft mit einer Blockade. Sie abzuholen, ist die Herausforderung.»



**Marc-André Waltenspül,
E-Profi Education AG,
Eschenbach**

«Ich bin beeindruckt, wie sich die Branchenvertreter regelmässig für diese Veranstaltung mobilisieren lassen und bereit sind, sich mit den neuen Technologien auseinanderzusetzen. Aus Bildungssicht sehr aufschlussreich fand ich, wie Mark Felix Rettberg und Marcel Wyss in ihrem Vortrag die Einordnung von Mitarbeitenden hinsichtlich Innovationsbereitschaft beschrieben. Für erfolgreiches Change-Management wird es entscheidend sein, im Unternehmen die Initiatoren, Visionäre, Pragmatiker, Konservativen sowie Skeptiker zu kennen und entsprechend zu fördern.»



Stimmen ...

Der (Werk-)Preis ist heiss

Während der Unternehmer die Pflicht hat, dem Besteller ein (mängelfreies) Werk abzuliefern, ist es die Pflicht des Bestellers, dem Unternehmer den Werklohn zu entrichten. In folgendem Überblick gehen wir summarisch auf die Regelungen zum Preis gemäss Obligationenrecht und SIA-Norm 118 ein.

Nicolas Spörri

Fälligkeit des Werklohns

Es ist für jeden Unternehmer wichtig zu wissen, dass der Werklohn gemäss Gesetz erst bei der Ablieferung geschuldet ist (Art. 372 Abs. 1 OR). Der Unternehmer ist somit vorleistungspflichtig und finanziert dem Besteller faktisch bis zur Abnahme das Werk vor. Es ist daher wichtig, beim Vertragsschluss einen Zahlungsplan mit Akontoleistungen zu vereinbaren. Das Gleiche gilt im Anwendungsbereich der SIA-Norm 118, mit Ausnahme von Einheitspreisverträgen (Art. 144 ff.).

Preisarten

Im Werkvertrag gibt es grundsätzlich zwei verschiedene Preisarten: einerseits den Festpreis und andererseits die Vergütung nach Aufwand.

Der Festpreis ist hauptsächlich in drei Unterkategorien aufteilbar: Pauschalpreis, Globalpreis und Einheitspreis.

Festpreis Varianten

Pauschalpreis

Beim Pauschalpreis wird die Erbringung einer definierten Werkleistung zu einem festgelegten Preis vereinbart. Der Unternehmer darf dabei keinen Mehrpreis verlangen, wenn er nach Werkvollendung einen höheren Aufwand hatte – während der Besteller keinen Minderpreis zugute hat, wenn die Werkerstellung weniger aufwendig war. Der Pauschalpreis ist gleichzeitig Höchst- und Mindestpreis. Nur bei ausserordentlichen Umständen, die nicht vom Unternehmer verschuldet sind und nicht voraussehbar waren, kann der Festpreis durchbrochen werden. Dasselbe gilt für Bestellungenänderungen, also wenn zusätzliche Leistungen erbracht werden, die gar nicht Teil des ursprünglichen Werkvertrags waren.

Globalpreis

Der Globalpreis ist identisch mit dem Pauschalpreis, ausser dass bei diesem noch der Teuerungsausgleich geltend gemacht werden kann.

Einheitspreis

Beim Einheitspreis handelt es sich um einen Festpreis für eine bestimmte Menge einer Leistung (z. B. pro Laufmeter Rohr oder Quadratmeter Blech). Der Preis bestimmt sich sodann nach diesem fixen Preis, multipliziert mit der effektiv verbauten Menge.

Vergütung nach Aufwand

Haben die Parteien den Preis entweder gar nicht oder nur ungefähr bestimmt, so wird er nach Massgabe des Wertes der Arbeit und der Aufwendungen des Unternehmers festgesetzt, das heisst unter Berücksichtigung aller Kosten sowie eines angemessenen Unternehmensgewinns (Art. 374 OR, Cost-plus-Methode). Im Anwendungsbereich der SIA-Norm 118 spricht man von sogenannten Regiearbeiten (Art. 44 ff.). Für den Preis massgebend sind dort die vereinbarten Regieansätze. Wurden keine solchen vereinbart, gelten die orts- und branchenüblichen Ansätze. Da solche heutzutage regelmässig nicht mehr existieren, wird man die Berechnung gemäss der Cost-plus-Methode vornehmen. Bei einer Vergütung nach Aufwand kommt es regelmässig vor, dass der Unternehmer dem Besteller einen ungefähren Kostenvoranschlag unterbreitet. Wird dieser unverhältnismässig überschritten, kann der Besteller eine Herabsetzung des Werklohns verlangen oder unter angemessener Entschädigung dem Unternehmer den Auftrag entziehen (bei Bauwerkverträgen, Art. 375 Abs. 2). Als Faustregel gilt für die übermässige Kostenüberschreitung die 10-Prozent-Regel – es muss jedoch immer der Einzelfall betrachtet werden. Für die Reduktion des Werklohns wird in der Regel der Betrag, der die Toleranzgrenze überschreitet, zwischen Besteller und Unternehmer hälftig aufgeteilt. <

INFO

suissetec Rechtsdienst
+41 43 244 73 00



Manuel Steiner ist sichtlich stolz auf seinen Schützling Luk Vogelsang (links)

«**Luks Begeisterung zu sehen, war für mich die schönste Erfahrung.**»

Manuel Steiner, WorldSkills Experte Plumbing and Heating

Flammen, Schweiss und eine Spitzenleistung

Der 20-jährige Luk Vogelsang belegte in der Kategorie Plumbing and Heating den 5. Platz an den diesjährigen WorldSkills Mitte September in Lyon. Mit nach Hause nahm der Sanitär- und Heizungsinstallateur einen Rucksack voller Erfahrungen – und eine Medaille.

Mirjam Viviani

Die letzten Sekunden des viertägigen Wettkampfs zählen Coach Manuel Steiner und die grosse Anzahl an Schweizer Fans gemeinsam herunter. Luk Vogelsang beendet kniend die letzten Handgriffe an seinem Werk, steht langsam auf und wird von Manuel Steiner mit einer herzlichen Umarmung empfangen. In Sekundenbruchteilen löst sich die Anspannung der letzten Tage in Luft auf. Die Emotionen nehmen überhand.

Knapp ein Jahr hat sich der 20-jährige Sanitär- und Heizungsinstallateur aus Tegerfelden AG auf diese Tage in Frankreich vorbereitet. Er hat gelernt, wie er unter Zeitdruck exakt arbeiten kann und mental fokussiert bleibt. Der Moment

war gekommen, um es der ganzen Welt, und die ist hier wörtlich gemeint, zu zeigen. In vier Wettkampftagen musste Luk verschiedene Aufgaben lösen. Dazu gehörten unter anderem die Rohinstallation eines Badezimmers mit den jeweiligen Unterputzmodulen wie die Apparatemontage von Waschtisch, WC und Duschsystem mit Regenbrause. Heizungsseitig mussten zwei Heizkörper und ein Wasserpumpe hydraulisch an die Luft-Wasser-Wärmepumpe angeschlossen werden. Weiter musste in zwei separaten Modulen je ein Serviceauftrag in Form einer Reparatur, einmal an einem thermischen Mischer und einmal an einer Infrarotarmatur, vorgenommen werden. Es waren also sowohl Sanitär- als auch Heizungsskills gefragt, denn auf internationalem Parkett wird Plumbing and Heating als ein und derselbe Beruf angesehen.

Ungleiche Spiesse

Am nächsten Tag werden Luk und seine Fans erfahren, dass er sich in der Kategorie Plumbing and Heating den fünften Platz sowie eine Medallion for Excellence sichern konnte. Letztere erhalten nur Kandidaten mit einer Punktzahl von 700 und mehr. Eine Gewalt-

leistung – insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Resultate der besten Sanitär- und Heizungsinstallateure extrem nahe beieinander lagen und in dieser Kategorie insgesamt 26 Kandidatinnen und Kandidaten aus der ganzen Welt antraten. Gold ging nach China, Silber, gleich zweimal, nach England und Korea.

«Wenn man bedenkt, dass China oder auch Korea in viel grösseren Teichen fischt, also viel mehr Kandidatinnen und Kandidaten zur Auswahl stehen, und diese bis zu drei Jahre auf diesen Wettkampf vorbereitet werden, haben wir uns super geschlagen», betonte Manuel Steiner, WorldSkills Experte Plumbing and Heating. Klar habe man auf eine «richtige» Medaille gehofft, aber in den Vorbereitungen habe man sich nur mit der europäischen Konkurrenz gemessen. Die Fähigkeiten der internationalen Konkurrenz blieben ungewiss, und letztlich gehöre auch ein Quäntchen Glück zu einem Medaillengewinn. Insofern waren Manuel und auch Luk sehr glücklich mit dem Ergebnis. «Zu sehen, mit welcher Begeisterung Luk sich in die Arbeit stürzte, war für mich letzten Endes die schönste Erfahrung», betont Manuel. Kaum einmal habe er einen so motivierten und aufgestellten Kandidaten am Wettkampf erlebt wie Luk. Unterstützt wurde er nicht nur von seinem Coach, auch seine Familie stärkte ihm vor Ort den Rücken. Verbandsseitig waren mit Daniel Huser, Rolf Mielebacher, Dennis Reichardt, Viktor Scharegg und Beat Weber gleich fünf Zentralvorstandsmitglieder nach Lyon gereist, begleitet von der Projektverantwortlichen, Sandra Schwarz. <

Weitere Auszeichnung

Nicht als offizielle Competition, sondern als sogenannte Skill Showcase haben sich auch die Spengler international gemessen. Der 20-jährige Tino Zimmermann ist für die Schweiz angetreten und hat den vierten Platz belegt. Unterstützt wurde er von Coach Martin Pauli.

INFO

suissetec.ch/worldskills_de

Jeemie-Lee Mathys – trotz vielen Zuschauenden konzentriert an der Arbeit.

Fotos: Leo Boesinger

Schweizermeisterschaften hautnah

Ende Oktober 2024 herrschte in Schaffhausen mit der jährlichen Herbstmesse einmal mehr Ausnahmezustand. Mittendrin: 56 junge Gebäudetechniker/-innen, die in sieben Berufen um den Schweizermeistertitel kämpften und dabei ihre handwerklichen und planerischen Fähigkeiten unter Beweis stellten.

Alessio Büchi

Zum 34. (handwerkliche Berufe) und 14. Mal (Gebäudetechnikplaner/-innen) reisten die jungen Berufsprofis aus der ganzen Schweiz an die Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik. Unter den 48 Männern und acht Frauen waren in diesem Jahr auch sechs Teilnehmende aus der Romandie und zwei aus dem Tessin. An den vier Wettkampftagen konnten die Besuchenden der Herbstmesse Schaffhausen mitverfolgen, wie gebohrt, geschweisst, gehämmert oder geplant wurde. Auf insgesamt 1200 Quadratmetern Fläche meisterten die Teilnehmenden ihre anspruchsvollen Wettkampfaufgaben unter erheblichem Zeitdruck und kämpften um die beliebten Schweizermeistertitel.

Top 3 aus allen Landesteilen

Die Kandidatinnen und Kandidaten lösten ihre Aufgaben in jeweils 16 Stunden, verteilt auf zwei Tage. Der Schwierigkeitsgrad der Aufgaben lag dabei höher als bei den Qualifikationsverfahren, was deren Lösung erschwerte. Auch wegen des Zeitdrucks und des ungewöhnlichen Umfelds mit den vielen Besucherinnen und Besuchern, welche die Arbeiten gespannt beobachteten. Das Bemerkenswerte: Die Top 3 aller Teilnehmenden stammen aus den verschiedensten Landesteilen: aus der Deutschschweiz, dem Tessin und der Romandie. Darauf können wir als Berufsverband sehr stolz sein.

Viele interessierte Augenpaare

Nebst den spannenden und teils geräuschvollen Arbeiten konnten die Zuschauenden in die Welt der Gebäudetechnik eintauchen. Ob auf humorvolle, abenteuerliche oder handwerkliche Art und Weise – es hatte für alle etwas dabei. Im Upside-down-WC mit Fotobox entstanden lustige und originelle Fotokreationen, welche direkt vor Ort ausgedruckt und als Erinnerung an den Besuch mitgenommen werden konnten. Beim VR-Game tauchten vor allem die jüngeren Besuchenden in eine andere, virtuelle Welt ab, während Jung und Alt sich gemeinsam auf das Abenteuer Gebäudetechnik-Foxtrail durch die Halle begab und dabei die Branche von einer etwas anderen Seite kennenlernte. An der Bastelstation

« Mein Highlight war, dass wir einen Lernenden im Wettkampf stellen durften, der Schaffhausen vertritt. Gerade solche Meisterschaften fördern unseren Nachwuchs und sind gut für die Branche. »

Matthias Müller,
Geschäftsführer Max Müller Sanitär

Die Goldmedaillengewinner und die -gewinnerin – mit Daniel Huser und Christoph Schaer



Heizungsinstallateure

Gold: Yvan Bally, NE
Silber: Simon Irmeler, BE
Bronze: Vito Fiorini, TI

Sanitärinstallateure

Gold: Maurice Schmöger, DE
Silber: Timo Brunner, AG
Bronze: Matthias Kuratli, BE

Lüftungsanlagenbauer

Gold: Aleksandrs Sorbans, AG
Silber: Dominik Martinovic, ZH
Bronze: Antonio Lecce, SZ

Spengler

Gold: Joël Roth, SG
Silber: Nicola von Siebenthal, BE
Bronze: Maxime Schwitzguebel, VD

Gebäudetechnik- planer Heizung

Gold: Viktor Dimitrov, SG
Silber: Yanik Gerwer, ZH
Bronze: Alwin Sieber, AG

Gebäudetechnik- planer/-in Lüftung

Gold: Michaela Müller, AR
Silber: Tim Ottersberg, SO
Bronze: Noah Koch, TG

Gebäudetechnik- planer Sanitär

Gold: Silas Ramser, AG
Silber: Sinan von Roll, SO
Bronze: Nedim Paratusic, GL

wiederrum war handwerkliches Geschick gefragt: Unter fachmännischer Anleitung der suissetec Helfenden, unter ihnen selbst einige begabte Handwerker, wurde gefaltet, gebogen, geschnitten und geleimt. Entstanden sind verschiedene Mitbringsel für zu Hause: eine Giesskanne, ein Elefäntchen als Stifthalter oder ein Racletteöfeli. Die Bar rundete das Angebot in der suissetec Halle perfekt ab und lud zu einer Stärkung ein.

Besuch von Bundesrat Albert Rösti

Ein weiteres Highlight der fünftägigen Meisterschaften markierte der Besuch von Bundesrat Albert Rösti. Bei einem Rundgang durch die Halle liess er sich von suissetec Direktor Christoph Schaer die Eigenheiten der Gebäudetechnik und des Wettkampfs erklären. Man merkte schnell: Der Bundesrat ist ein Fan unserer Branche. Er stellte viele Fragen und liess es sich am Schluss nicht nehmen, selbst noch ein Elefäntchen zu falten. ◀

INFO

suissetec.ch/sm2024

Andrea Demarmels und Jannie Spadin:
**Exaktes Arbeiten unter
 Zeitdruck – unerlässlich an den
 Schweizermeisterschaften.**



Aufgesch

**Welcome,
Moni und Alessio!**



**Monika Pultar und
Alessio Büchi**

Projektleitende im MarKom-Team
und Teil des erweiterten
Redaktionsteams fürs suissetec Magazin

Agenda 2025

8. April, Zürich
Fachtagung HLK

25. April, Baden
Präsidentenkonferenz

14. Mai, Baden
Lehrmeistertag

23. Mai, Zürich
Meisterfeier

20./21. Juni, Biel
Frühjahrs-Delegierten-
versammlung & Kongress

**9. bis 13. September,
Herning, Dänemark**
EuroSkills

11. September, Zürich
Fachtagung Digitalisierung
in der Gebäudetechnik

17. bis 21. September, Bern
SwissSkills Schweizermeister-
schaften der Gebäudetechnik

11. November, Bern
Sanitärtag

21. November, Zürich
Herbst-Delegiertenversammlung

Optimierte Bildungslandschaft

Lehre, Quereinstieg, Weiterbildung, Studium ...

→ bildung.suissetec.ch



napppt ■■■

Frohe Festtage



Schon reingehört?
**Lassen Sie sich das
Magazin vorlesen!**



Jetzt zugreifen:
[suissetec.ch/
shop](https://suissetec.ch/shop)

Aktuelle Angebote

Technik und Betriebswirtschaft

Heizung

- Digitaler Verkaufskanal – HeizungsRechner
- Web App «Erdwärmesonden-Auslegung nach SIA 384/6»

Sanitär

- Digitaler Verkaufskanal – BadPlaner
- Planungsrichtlinien Sanitäranlagen

Spengler

- Wegleitung «Schneerückhaltevorrichtungen»
- Erweiterung Web App «Haften- und Schneefangberechnung» um Solarbefestigungssysteme

Übergreifend

- Web App «Betriebsvergleich»

